

Sales Manager (m/w/d)

Vollzeit/Teilzeit

SYNNOVATION ist eine junge Unternehmensberatung mit den Fokus auf Vertriebsdienstleistungen im erklärungsbedürftigen, technischen B2B-Vertrieb. Wir haben es uns als Aufgabe gemacht, unsere Auftraggeber bei Ihren vielfältigen Vertriebsaufgaben im Direktvertrieb bestmöglich zu unterstützen und leben unseren Leitspruch „Wir reden nicht nur, wir packen an!“.

Unser Leistungsangebot startet bei der Akquise potenzieller Kunden, reicht über Business Development- und Key Account Management Aufgaben, bis hin zur Übernahme von Vertriebsleitertätigkeiten.

Ihre Aufgaben

In dieser verantwortungsvollen Position sind **Sie** eigenständig für die Projektdurchführung nach den Vorstellungen unserer Auftraggeber und die Führung des Projektteams (2-5 Mitarbeiter) zuständig. Der Fokus liegt i.d.R. bei der Gewinnung von Neukunden. **Sie** greifen einerseits auf vereinbarte Termine aus dem Inside Sales zurück, andererseits sprechen **Sie** (insbesondere Großkunden) selbst an.

Sie sind in der Lage Situationen bei anspruchsvollen, komplexen Kunden zu verstehen, Beziehungen zu diesen aufzubauen und eine Geschäftsbeziehung zwischen unserem Auftraggeber und dem Kunden anzubahnen.

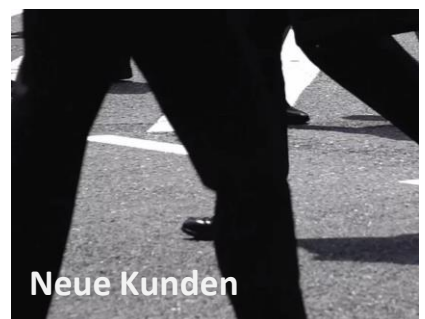
Sie führen regelmäßig Markt- und Kundenanalysen durch und erstellen Präsentationsunterlagen für unsere Auftraggeber.

Ihr Profil:

- Abgeschlossene Ausbildung in den Bereichen Wirtschaft oder Technik
- Sehr gutes Verständnis für kaufmännische und technische Zusammenhänge
- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeit und Freude an der Kommunikation
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb oder Business Development, in der Projektleitung und Mitarbeiterführung
- In enger Abstimmung mit der Geschäftsführung, treiben Sie das Wachstum von SYNNOVATION voran

Wir bieten:

- Selbstständiges Arbeiten in einer verantwortungsvollen Position,
- Involvierung in verschiedene Vertriebsprojekte mit umfangreichem Einblick bei den verschiedenen Auftraggebern mit hohem Lernfaktor
- Lockere Atmosphäre und Duz-Kultur
- Innovatives Arbeitsumfeld
- **Laptop und Handy**
- **Homeoffice und freie Arbeitszeiten**



Für diese verantwortungsfreudige Position bieten wir ein attraktives Gehalt, das Ihrer Erfahrung und Qualifikation entspricht! (Angaben entsprechen Bruttogehalt)

Kollektivvertrag €2500

€3000

€4000



Laptop und Handy auch zur privaten Nutzung



Freie Zeiteinteilung/Home Office



Spannende Projekte



Dynamisches Team



Innovative Unternehmensführung